



Réussir mes ventes

Réussir une
vente, c'est
avant tout
répondre au
besoin du
client

Le monde des affaires est en mouvement permanent : des concurrents émergent, le marché se tend, les prix chutent, les décisionnaires ou les acheteurs changent, des sociétés fusionnent, certaines disparaissent, les techniques et les conditions d'achat évoluent, les moyens de communication se transforment, on lance de nouveaux produits...

Pour négocier vos ventes avec succès, le meilleur moyen est de se former régulièrement aux techniques de vente afin de développer ses compétences et d'homogénéiser, au sein d'une entreprise, les pratiques commerciales.

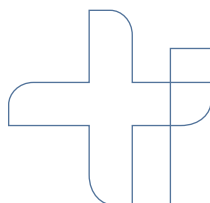
Pour cette raison, ce programme présente les techniques de vente éprouvées par les meilleurs professionnels et permet, à travers une application sur le terrain, de découvrir ou de redécouvrir des méthodes efficaces pour réussir ses ventes.

Cette formation s'adresse :

- aux vendeurs ou commerciaux en prise de fonction, secteurs B to B, ou B to C
- à une population expérimentée souhaitant revenir sur les techniques fondamentales de vente, secteur B to B, ou B to C

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- appliquer une méthode de vente performante, pour gagner en efficacité opérationnelle
- développer votre potentiel commercial en vous entraînant à des techniques reconnues par les professionnels de la vente : le questionnement, l'argumentation, le traitement des objections, la conclusion
- déjouer les pièges les plus fréquents dans la relation client en face à face



Les bénéfices de cette formation pour vous et votre entreprise :

- un gain en efficacité opérationnelle
- une plus grande orientation client
- une performance collective et individuelle démultipliée

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

1

Préparer son entretien et réussir son entrée en matière

- Définir l'objectif de l'entretien
- Recueillir des informations pertinentes
- Préparer l'amorce du dialogue

2

Utiliser le questionnement pour identifier et comprendre les besoins et motivations du client

- S'entraîner au questionnement
- Poser les bonnes questions au client pour comprendre ses besoins
- Poser les questions qui mettent en évidence les failles de la solution actuelle du client

3

Identifier en quoi votre produit ou service répond aux attentes du client et argumenter sur cette base

- Sortir du marchandage
- Identifier les intérêts mutuels à conclure la vente
- Présenter son offre selon la méthode « avantage/preuve/bénéfice »

4

Traiter efficacement les objections et conclure la vente

- Traiter les objections
- Repérer les signes favorables à la vente
- Recourir aux principales techniques de conclusion



Méthode pédagogique Mentored Action Learning®

- Mise en situation réelle à travers une mission à réaliser pendant la formation
- Préparation de la mission et retour d'expérience encadré par un formateur certifié
- Outils et contenus en ligne CrossKnowledge, développés avec les meilleurs experts mondiaux du management et utilisés dans les plus grandes business schools
- Mesure de l'évolution de la compétence acquise en situation

DURÉE 20 HEURES SUR 3 MOIS